

STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA BERAS HITAM ORGANIK
(Studi Kasus di Kelompok Tani Gemah ripah Kecamatan Karangpandan
Kabupaten Karanganyar)

SKRIPSI

Untuk memenuhi sebagian persyaratan
guna memperoleh derajat gelar Sarjana Pertanian
pada Fakultas Pertanian Universitas Sebelas Maret

Program Studi Agribisnis



Oleh :
Nur Hanifah
H0812134

FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS SEBELAS MARET
SURAKARTA
2016

STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA BERAS HITAM ORGANIK
(Studi Kasus di Kelompok Tani Gemah ripah Kecamatan Karangpandan
Kabupaten Karanganyar)

Yang diajukan dan disusun oleh :

Nur Hanifah

H0812134

Telah dipertahankan di depan Dewan Penguji

Pada : 21 Juni 2016

Dan dinyatakan telah memenuhi syarat

Susunan Dewan penguji

Ketua

Anggota I

Anggota II

Agung Wibowo, S.P., M.Si.
NIP. 197602262005011003

Nuning Setyowati, S.P., M.Sc.
NIP. 198203252005012001

Emi Widiyanti, S.P., M.Si
NIP. 197803252001122001

Surakarta, Juli 2016

Mengetahui,
Universitas Sebelas Maret
Fakultas pertanian
Dekan

Prof. Dr. Ir. Bambang Pujiasmanto, M.S
NIP 195602251986011001

KATA PENGANTAR

Puji syukur alhamdulillah penulis panjatkan kepada Allah SWT yang dengan rahmat dan hidayah-nya, penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul strategi pemasaran tahu tuna di Kabupaten Pacitan ini untuk memenuhi sebagian persyaratan guna memperoleh gelar Sarjana Pertanian di Fakultas Pertanian Universitas Sebelas Maret Surakarta.

Penulis menyadari bahwa dalam menyusun skripsi ini tidak pernah lepas dari bantuan banyak pihak. Untuk itu penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada :

1. Bapak Nur Machin dan Ibu Alit Ratni, orang tua penulis yang telah memberi segenap perhatian, doa, pengorbanan, kasih sayang, dukungan spiritual dan materi serta menjadi penyemangat, teladan, dan alasan bagi penulis untuk tidak menyerah serta sabar dalam penyusunan skripsi.
2. Bapak Prof. Dr. Ir. Bambang Pujiasmanto, M.S selaku Dekan Fakultas Pertanian Universitas Sebelas Maret Surakarta.
3. Ibu Nuning Setyowati, S.P., M.Sc selaku Ketua Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Sebelas Maret Surakarta sekaligus Dosen Pembimbing yang telah berkenan meluangkan waktu, pikiran, dan tenaganya untuk memberikan arahan, nasihat, dan petunjuk selama proses belajar di Fakultas Pertanian dan penyusunan skripsi ini.
4. Bapak Agung Wibowo, S.P., M.Si selaku Pembimbing Akademik sekaligus Dosen Pembimbing Utama yang telah berkenan meluangkan waktu, pikiran, dan tenaganya untuk memberikan dukungan, arahan, nasihat, serta petunjuk dalam penyusunan skripsi ini.
5. Ibu Emi Widiyanti, S.P., M.Si selaku Dosen Penguji yang telah banyak memberikan banyak masukan, saran serta arahan kepada peneliti.
6. Bapak dan Ibu Dosen, serta seluruh staff dan karyawan Fakultas Pertanian, yang telah memberikan ilmu dan pengetahuan yang bermanfaat bagi penulis.
7. Keluarga besar penulis yang telah memberikan motivasi dan dorongan, serta dukungan spritual maupun materi kepada penulis.

8. Kepala dan Staff Kesbangpol Kabupaten Karanganyar.
9. Kepala dan Staff Dinas Perindustrian, dan Perdagangan Kabupaten Karanganyar.
10. Kepala dan Staff Dinas Pertanian Kabupaten Karanganyar.
11. Kepala dan Staff Balai Penyuluhan Pertanian Kecamatan Karangpandan Kabupaten Karanganyar.
12. Ketua dan anggota kelompok tani Gemah Ripah yang berkenan meluangkan waktu untuk menjadi responden dan memberikan informasi sesuai kebutuhan peneliti.
13. Keluarga, sahabat, dan teman saya tercinta yang telah memberikan doa, kasih sayang, pengorbanan, dan dukungan yang tiada henti.
14. Keluarga besar IAAS LC UNS, terima kasih telah memberikan pengalaman yang sangat bermakna dan kesempatan menjadi salah satu bagian dari keluarga ini.
15. Keluarga besar KAMAGRISTA UNS, terima kasih telah memberikan pengalaman yang sangat bermakna dan kesempatan menjadi salah satu bagian dari keluarga ini.
16. Semua pihak yang telah membantu dalam penyusunan skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari sempurna sehingga segala kritikan maupun saran yang membangun sangat penulis harapkan demi sempurnanya karya ini. Semoga karya ini dapat bermanfaat bagi semua pembaca. Amin

Surakarta,

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
KATA PENGANTAR.....	iv
DAFTAR ISI.....	vi
DAFTAR TABEL	ix
DAFTAR GAMBAR.....	x
DAFTAR LAMPIRAN	xi
RINGKASAN	xii
SUMMARY.....	xiv
I. PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	4
C. Tujuan Penelitian	5
D. Kegunaan Penelitian.....	6
II. LANDASAN TEORI.....	7
A. Penelitian Terdahulu	7
B. Tinjauan Pustaka	9
1. Pertanian Organik.....	9
2. Permasalahan Dalam Pengembangan Padi Organik	11
3. Peluang dan Tantangan Dalam Pengembangan Padi Organik	12
4. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pengembangan Padi Organik	13
a. Faktor Internal	13
1) Sumberdaya Manusia	14
2) Kelembagaan	15
2) Manajemen	16
3) Keuangan.....	17
4) Produksi.....	18
5) Pemasaran.....	18
b. Faktor Eksternal.....	20
1) Konsumen.....	21
2) Pesaing Bisnis	21
3) Keadaan Sosial Ekonomi	22
4) Sosial Budaya.....	23
5) Lingkungan.....	24
6) Kebijakan Pemerintah	25
7) Teknologi	26
5. Beras Hitam Organik.....	27
6. Kelompok Tani.....	28

7. Konsep Strategi Pengembangan Agribisnis	29
C. Kerangka Teori Pendekatan Masalah.....	30
D. Pembatasan Masalah	34
E. Dimensi Penelitian	34
III. METODE PENELITIAN	39
A. Metode Dasar Penelitian	39
B. Metode Pengumpulan Data	39
1. Metode Penentuan Lokasi Penelitian	39
2. Metode Pengambilan Sampel.....	39
C. Jenis dan Sumber Data	41
1. Data Primer	41
2. Data Sekunder	42
D. Teknik Pengumpulan Data	42
1. Wawancara	42
2. Observasi	43
3. Pencatatan	43
E. Metode Analisis Data	44
1. Analisis Faktor Internal dan Faktor Eksternal	44
2. Alternatif Strategi Pengembangan	46
3. Prioritas Strategi Pengembangan	48
IV. HASIL DAN PEMBAHASAN	51
A. Gambaran Umum Kelompok Tani	51
1. Kondisi Umum Lokasi Penelitian	51
2. Sejarah Singkat Kelompok Tani Gemah Ripah	51
3. Struktur Organisasi	52
4. Kegiatan Usaha	53
B. Hasil dan Pembahasan.....	55
1. Faktor Internal dan Faktor Eksternal Kelompok Tani Gemah Ripah.....	55
a. Analisis Faktor Internal.....	56
1) Sumberdaya Manusia	56
2) Kelembagaan.....	57
3) Manajemen.....	57
4) Kondisi Keuangan.....	58
5) Produksi	59
6) Pemasaran	65
b. Faktor Kekuatan dan Kelemahan Pengembangan Usaha Beras Hitam Organik di Kelompok Tani Gemah Ripah	68
c. Analisis Lingkungan Eksternal	77
1) Konsumen	78
2) Pesaing Bisnis	78
3) Keadaan Ekonomi	79
4) Sosial budaya	79
5) Lingkungan	80
6) Kebijakan Pemerintah	81
7) Teknologi	82

d. Faktor Peluang dan Ancaman Pengembangan Usaha Beras Hitam Organik di Kelompok Tani Gemah Ripah	83
2. Matriks (IFE) – (EFE)	90
a. Matriks <i>Internal Factor Evaluation</i> (IFE)	90
b. Matriks <i>Eksternal Factor Evaluation</i> (EFE)	92
3. Matriks SWOT	95
4. Matriks QSP	103
V. KESIMPULAN DAN SARAN	107
A. Kesimpulan	107
B. Saran	109
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1. Kandungan Gizi Berbagai Jenis Beras di Indonesia	2
Tabel 2. Luas Tanam, Produktivitas dan Produksi Beras Hitam Organik Tahun 2015 di Kabupaten Karanganyar	3
Tabel 3. Daftar dan Jumlah Responden dalam Penelitian Strategi Pengembangan Usaha Beras Hitam Organik	40
Tabel 4. Matriks <i>Internal Factor Evaluation</i> (IFE)	45
Tabel 5. Matriks <i>External Factor Evaluation</i> (EFE)	46
Tabel 6. Matriks QSPM	49
Tabel 7. Kekuatan dan Kelemahan Pengembangan Usaha Beras Hitam Organik di Kelompok Tani Gemah Ripah	68
Tabel 8. Peluang dan Ancaman Pengembangan Usaha Beras Hitam di Kelompok Tani Gemah Ripah Kecamatan Karangpandan Kabupaten Karanganyar	81
Tabel 9. Matriks <i>Internal Factor Evaluation</i> (IFE) Pengembangan Usaha Beras Hitam Organik di Kelompok Tani Gemah Ripah Kecamatan Karangpandan Kabupaten Karanganyar	89
Tabel 10. Matriks <i>Eksternal Factor Evaluation</i> (EFE) Pengembangan Usaha Beras Hitam Organik di Kelompok Tani Gemah Ripah Kecamatan Karangpandan Kabupaten Karanganyar	91
Tabel 11. Matriks SWOT pengembangan usaha beras hitam organik di kelompok tani Gemah Ripah Kecamatan Karangpandan Kabupaten Karanganyar	93
Tabel 12. Matriks QSP Pengembangan Usaha Beras Hitam Organik di Kelompok Tani Gemah Ripah Kecamatan Karangpandan Kabupaten Karanganyar	102

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 1. Bagan Kerangka Teori dan Pendekatan Masalah.....	33
Gambar 2. Matriks SWOT	47
Gambar 3. Struktur Organisasi Kelompok Tani Gemah Ripah	53
Gambar 4. Tahapan Proses Produksi pada Kelompok Tani Gemah Ripah	59

DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
Lampiran 1. Peta Kecamatan Karangandan Kabupaten Karanganyar.....	111
Lampiran 2. Pembobotan IFE dan EFE.....	112
Lampiran 3. Matriks IFE	114
Lampiran 4. Matriks EFE	115
Lampiran 5. Matriks SWOT	116
Lampiran 6. Matriks QSP	117
Lampiran 7. Dokumentasi	118
Lampiran 8. Kuisisioner	119

RINGKASAN

Nur Hanifah. H0812134. 2016. **“Strategi Pengembangan Usaha Beras Hitam Organik (Studi Kasus di Kelompok Tani Gemah Ripah Kecamatan Karangpandan Kabupaten Karanganyar)”**, di bawah bimbingan Agung Wibowo, SP., M.Si dan Nuning Setyowati, SP., M.Sc, Fakultas Pertanian. Universitas Sebelas Maret Surakarta.

Peran sektor pertanian dalam perekonomian nasional masih sangat besar, terutama kebutuhan akan pangan. Hal ini menunjukkan Indonesia telah mampu mencapai swasembada pangan. Namun dibalik keberhasilan tersebut terdapat kelemahan yang perlu diperbaiki yaitu pemakaian bahan kimia dalam pertanian. Memasuki abad ke-21 masyarakat mulai sadar akan bahaya yang ditimbulkan karena pemakaian bahan kimia. Perhatian masyarakat mulai bergeser ke arah pertanian yang berwawasan lingkungan yang disebut pertanian organik. Kelompok tani Gemah Ripah merupakan kelompok tani yang bergerak di bidang usaha beras hitam organik. Kelompok tani ini berada di Kecamatan Karangpandan Kabupaten Karanganyar. Namun dalam mengembangkan usahanya, kelompok tani menghadapi beberapa kendala. Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi faktor internal dan eksternal kelompok tani Gemah Ripah, merumuskan alternatif strategi serta menentukan prioritas strategi yang diterapkan dalam mengembangkan usaha beras hitam organik di kelompok tani Gemah Ripah Kecamatan Karangpandan Kabupaten Karanganyar.

Metode dasar yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif analitis. Teknik pelaksanaan dalam penelitian ini adalah studi kasus. Data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder. Metode analisis data yang digunakan adalah (1) Matriks IFE dan Matriks EFE, (2) Matriks SWOT digunakan untuk merumuskan alternatif strategi, (3) Matriks QSP.

Hasil penelitian menunjukan bahwa pengembangan usaha beras hitam organik di kelompok tani Gemah Ripah Kecamatan Karangpandan Kabupaten Karanganyar berdasarkan perolehan total nilai tertimbang pada matriks IFE-EFE memiliki kekuatan terbesar pada kualitas produk beras hitam organik baik dengan skor 0,452, kelemahan terbesar terdapat pada kelompok tani belum berbadan hukum dengan skor 0,188, sedangkan peluang terbesar adalah kepercayaan dari konsumen dengan skor 0,484, dan ancaman terbesar adalah iklim dan cuaca yang tidak menentu dengan skor 0,324. Berdasarkan matriks SWOT merumuskan alternatif strategi dalam pengembangan usaha beras hitam organik di kelompok tani Gemah Ripah Kecamatan Karangpandan Kabupaten Karanganyar yang terdiri dari menjaga dan meningkatkan kualitas produk beras hitam organik, meningkatkan pelayanan terhadap konsumen, meningkatkan motivasi petani dalam mengembangkan beras hitam organik dengan melakukan sosialisasi tentang keunggulan beras hitam, memperluas akses modal untuk memenuhi kebutuhan kelompok tani dengan pihak pemerintah atau swasta, penguatan kelembagaan kelompok tani, meningkatkan promosi mengenai beras hitam organik kepada masyarakat, penyuluh melakukan pelatihan terkait pemuliaan tanaman terhadap benih padi hitam kepada kelompok tani, memperbaiki kemasan produk dengan menggunakan label kelompok tani dan proses vacuum, memperbaiki pembukuan

keuangan dengan melakukan monitoring dan evaluasi setiap kegiatan pemasarannya. Dengan demikian diketahui prioritas strategi yang dapat dilakukan oleh kelompok tani Gemah Ripah Kecamatan Karangpandan Kabupaten Karanganyar adalah strategi penguatan kelembagaan kelompok tani dengan perolehan total nilai daya tarik dalam matriks QSPM sebesar 6,218.

Saran yang dapat direkomendasikan untuk kelompok tani Gemah Ripah dibutuhkan peran dan kerjasama dari banyak pihak karena akan sulit bagi kelompok tani untuk berdiri sendiri dalam memajukan kelompok tani. kelompok tani perlu berbadan hukum yang merupakan langkah awal pengembangan usaha beras hitam organik. Diharapkan dengan adanya kelembagaan kelompok tani yang berbadan hukum, petani tidak bingung untuk memasarkan produknya sendiri dalam bentuk koperasi, CV ataupun PT.

SUMARRY

Nur Hanifah. H0812134. 2016. **“Business Development Strategy Of Organic Black Rice (a Case study in the Farmers Group Gemah Ripah Karangpandan Sub-District Karanganyar Regency)”**, under the guindance of Agung Wibowo, SP., M.Si and Nuning Setyowati, SP., M.Sc, Faculty of Agriculture Sebelas Maret Surakarta University.

The role of agriculture in the national economy is still very large, especially the need for food. It is show Indonesia has able to achieve food self-sufficiency. But behind the success of that side of weakness that needs to be repaired namely the use of chemicals in agriculture. Entering the 21st people are aware of the dangers posed by the use of chemicals. Public concern begun to shift toward agriculture environmental called organic agriculture. The farmers group Gemah Ripah is the farmers engaged in organic black rice. The farmers group is in Karangpandan Sub-District Karanganyar Regency. But in develop their business, the farmers to face problems. This research aims to identify the internal and eksternal factors farmers group Gemah Ripah, to formulate the alternative strategy and determine the priority strategy applied in developing organic black rice business in the farmers group Gemah Ripah Karangpandan Sub-District Karanganyar Regency.

The basic method used in this research is descriptive analytic. The technique implementation of this research is case study. The data used is the primare and secondary data. Data analysis used is (1) IFE Matrix and EFE Matrix, (2) SWOT Matrix used to formulate the alternative strategy, (3) QSP Matrix.

Results of the study shows that the business development of organic black rice in the farmers group Gemah Ripah Karangpandan Sub-District Karanganyar Regency based on the total acquisition value of the weighted matrix of IFE and EFE have the greatest power on the quality of products organic black rise good which amounted to 0,452, the weakness found on the farmers group not yet a kegal entities which amounted 0,188, whereas the biggest opportunity is the trust from customers which amounted 0,484, and the biggest threat is climate and uncertain weather which amounted 0,324. Based on SWOT Matrix formulate an alternative strategy in the business development of organic black rice in the farmers group Gemah Ripah Karangpandan Sub-District Karanganyar Regency consisting of keeping and raising product organic black rice, improve service to consumer, increased the motivation farmers in developing organic black rice through socialization in the primary of black rice, expanding access capital to meet the needs of the farmers group with the government or private, institutional strengthening farmer groups, improve promotion about organic black rice to the community, counselors conduct training related breeding plants to seed black rice to the farmers group, improve product packaging by the use of a label the farmers and the process of vacum, bookkeeping financial fix bt conducting monitoring and evaluation of any activity omnipresence. Thus the priority strategy in mind that can be applied by the farmers group Gemah Ripah Karangpandan Sub-District Karanganyar Regency is strategy institutional strengthening the farmers group by

the acquisition with a total acquisition value of the QSP Matrix in the attraction of 6,218.

Advice that can be recommended for the farmers needed Gemah Ripah role and cooperation from many parties because it will be difficult for the farmers to stand alone in developing the farmers group. The farmers need to legal entities which is rare early business development black organic rice. Expected by the presence of institutional farmers group that are legal entities, not perplexed farmers to sell their products own in the form of cooperatives, CV or PT.